

<<7天让你读懂社交心理学>>

图书基本信息

书名：<<7天让你读懂社交心理学>>

13位ISBN编号：9787510402500

10位ISBN编号：7510402506

出版时间：2009-7

出版时间：新世界

作者：牧之

页数：289

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<7天让你读懂社交心理学>>

### 前言

为什么要讲心理学呢？

人活着就有许多的事情要做，我们每个人既相同又不同，我们每天都在忙忙碌碌地生活，就要面对一系列的问题。

出门和别人交际、在家和家人相处、在办公室和同事共事、上班、投资、做生意……可为什么有些人活得春风得意，有些人却处处碰壁？

有些人做什么都好，有些人却庸庸碌碌？

有些人整天开开心心，有些人却愁苦不堪？

这一切的内部的深层的机制到底是什么呢？

心理、心理学，生活在今天的人们对此越来越感兴趣了。

日常生活中，我们每做一件事、每说一句话，都受到一定的心理状态和心理活动的影响和制约，尽管有时候我们觉察不到。

说一个人发脾气、闹情绪，这就是一种心理活动；说一个人洋洋得意、意气风发，这就是一种心理状态；说一个人品行不好、思想消极，这其实就是在做心理学研究了。

心理学能够指导我们的生活。

越是复杂的生活，越要懂得心理学的道理才行。

懂得运用心理学管理自己，我们的生活才会幸福、有意义，我们的学习、工作才会有所成就，我们和他人才能友好互助地相处。

心理学是一门古老而神秘的学科。

我们每个人的行为都受自己的心理支配，心理属于我们自己，但我们却不敢说多么了解自己的心理。

古希腊先哲很早就有“了解你自己的”告诫，这也是人类永恒的主题。

人是受心理支配而做出各种行为的，古人说：“得人心者得天下。”

老子说：“知人者智，知己者强。”

了解自己的心理，你就是强者；了解了别人的心理，你就是智者。

越是了解自己和别人的心理，你就具有越强的对周围事物的操控力和对自己生活的把握力，成功和幸福就离你越近。

## <<7天让你读懂社交心理学>>

### 内容概要

心理学是帮助人们了解自我、洞察人生、解释行为的一门实用科学。人的心理千变万化，这也使得人的心理现象成为一个极为复杂和奇妙的领域。但通过大量的试验以及经验的总结证明，人类的心理活动仍然是有一定规律的，人们对心理现象事实上都很熟悉，只不过由于缺乏科学的理解，因此觉得神秘罢了。

从普通大众看来，严谨深奥的心理学的确是晦涩难懂的，一些专业的名词术语在日常生活中总是难以被理解。

所以，迫切需要一条合适的纽带将心理学的科学性运用到我们的现实生活与工作中。

《7天让你读懂心理学》系列丛书无疑就是这样一条及时出现的纽带。

## &lt;&lt;7天让你读懂社交心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

第1天 社交要读心理学——人们总是被互相影响着生活中的每一天，我们总是在与他人打交道，我们在影响着别人而同时别人也在影响着我们。

生活离不开社交，社交离不开心理，而研究社交心理学必须先明白人们是怎么互相影响的。

本章作为社交心理学的基础知识，为您展现生活中常见的现象，让您了解社交中的心理影响。

1.社交与心理——影响人际关系的心理因素 / 32.动机与期望——人际交往的心理原则 / 63.本能、自我肯定与合群——人际交往的心理需求 / 94.从众心理——人和人都是在相互地影响着 / 125.社会感染——一个体存在于社会之中 / 146.熟人链效应——人的本质就是社会关系的总和 / 167.自我暴露——人之相识，贵在相知；人之相知，贵在知心 / 188.互惠定律——社交的基础就是礼尚往来 / 209.投射效应——以己之心，度人之腹 / 2310.相似心理——人们如何产生好感？

/ 2611.互补定律——交往中的相互学习与补充 / 2912.相互吸引定律——人总是亲近喜欢自己的人 / 3113.攀比效应——人们喜欢模仿和攀比别人 / 33第2天 一分钟，让别人喜欢你——建立良好的第一印象心理学把彼此陌生的人初次见面时所形成的直观感受叫做第一印象。

良好的第一印象是交往成功、和谐人际关系的良好开端。

因此在与人的初次交往过程中，要注意给人以良好的第一印象。

该怎么做呢？

请跟随本章内容一起寻找“一分钟的奇妙”。

14.首因效应——在第一次亮相就得到喝彩 / 3915.近因效应——保持你的新鲜感 / 4216.魅力与心理——迈好社交第一步 / 4517.好感与信任——接触的最初4分钟 / 4818.影响力与吸引力——成功来自完美的第一印象 / 5119.晕轮效应——仪表是第一张名片 / 5420.“7 / 38 / 55”定律——关于容貌的修饰

/ 5621.SOLER模式——好的言谈举止让你脱颖而出 / 6022.握手与心理——握手定格第一印象 / 6323.外在与内涵——神形兼备才是最佳形象 / 6724.告别印象——临别加深印象术 / 6925.诚实与可信——给你的第一印象加分 / 71第3天 做受欢迎的人——左右逢源的心理秘诀有谁不希望被人喜欢？

应该不会有人希望别人都讨厌自己吧！

可是，让人喜欢好像并不是那么容易。

你每天所接触的人，老板、同事、客户、家人、朋友，人人都喜欢你吗？

恐怕未必吧！

就连自己心爱的人，男女朋友、丈夫妻子，有时我们也不免怀疑，他们是不是真的喜欢自己。

“喜欢”是一种微妙的感觉，本章将告诉您让别人喜欢也是一种可以学习的心理技巧。

26.完美感觉——完美的人不如有缺点的人可爱 / 7727.让人喜欢的感觉——什么人最受欢迎 / 7928.成功者的印象——让别人感觉你“很成功”的社交细节 / 8129.让别人信任——让别人感觉你“可以信赖”的社交细节 / 8530.积极与热情——让别人认为你“做事很积极”的社交细节 / 9331.才干的展示——让别人感觉你很有才干的社交细节 / 10032.亲密感——增加与他人的亲密感的社交细节 / 10933.幽默感——增强你的幽默感的社交技巧 / 11334.好感——获得他人好感的社交技巧 / 11835.为下之道——受领导赏识的社交技巧 / 12336.职场生存——受同事欢迎的社交技巧 / 12837.适度原则——谨防社交中的“过度投资” / 13538.异性相处原则——两性相处把握度 / 138第4天 社交心理障碍的克服——为人处世中的心理调节技巧第5天 察言观色识人心——瞬间看破人心的心理方法第6天 沟通是一种心灵的互动——社交语言的规则第7天 避免尴尬与矛盾处理——应对社交难题的心理技巧

## &lt;&lt;7天让你读懂社交心理学&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：心理学家马斯洛曾经指出：人类有五大类需要——生理需要、安全需要、归属和爱的需要、尊重的需要和自我实现的需要。

看上去，这里似乎没有交往需要的位置。

可仔细想想，哪一种需要离得开人际交往呢？

生理需要和安全需要，涉及的物质资料(如食物、住房)的取得，离不开人际关系；生理需要中性的需要涉及男性女性的交往；安全感也离不开他人，恐惧而缺乏安全感的人有企盼同类群体的倾向；个体的归属就是个体对另一个体或群体的某种依属关系，这种关系只能是交往的产物：爱的感情——不论是爱谁或被谁爱——同样是与他人交往的产物：对他人的尊重只能在交往中产生，自尊也不可能在人际交往之外形成；自我实现无非是个人潜能的发挥和事业的成功，而发挥和成功的舞台是人际交往之社会。

上述每一种需要的满足都离不开人际交往。

心理学家研究认为，人际交往的心理需求可以分为三个方面：本能、自我肯定的需要和合群需要。

本能心理学家认为，人的交往需要的是在个体发展进化过程中逐渐形成的适应社会生活的能力。是一种通过遗传直接传递给后代的本能。

这恐怕得从人类的祖先古猿说起。

他们的个体自我保护能力很低，在危机四伏的自然界中，必须采取集体行动，依靠大家的力量来抵御外敌的侵害、保持种族的繁衍。

经过漫长的进化和演变过程，古猿逐渐形成了群居习性，并遗传给后代。

人类天生就有与别人共处、与别人交往的本能需要：只有在与别人的正常交往中，保持一定的情感联系、形成亲密的人际关系，人才会有安全感：人类的这种本能需要影响和制约着个体的健康成长和发展。

自我肯定需要随着自身生理方面的成熟、对周围环境的认识加深，婴儿逐渐能够区分自己与周围环境的关系、自己与他人的关系，也就产生了自我意识。

但个体对自己真正的了解，还必须依赖于与他人的交往。

二十世纪初的社会学家发现，个体的自我认识开始于认识别人的评价。

个体可以从别人对待自己的评价、态度、行为方式之中了解自己、界定自己，形成相应的自我概念。

例如，如果一个孩子被他的父母所钟爱、被老师所重视、被朋友所喜欢和尊重，那么他就一定会认为自己是一个具有某些令人喜爱的品质的人；如果个体从出生起就没有接触人类社会、没有与人正常交往的机会，那么他的自我概念发展就会受到抑制，尽管其各方面的生理机能可能发展正常。

个体的自我概念会引导个体塑造实际的自我。

所以。

在有效的社会人际交往中了解别人对自己的态度和评价，我们就可以更好地了解自己、确立自己在群体中的地位、树立相应可行的奋斗目标。

一般地，我们不会满足于只知道自己的一些品质或某些特征。

心理学研究发现，个体总喜欢选择一些心理上愿意接受的群体，将自己的态度、价值观和行为等等都与这些群体对照，并接受这些群体对自己的影响。

这个过程离不开社会人际交往。

比如，当一个人知道自己的身高达到170厘米的时候，他一定还会产生同龄人的平均身高是多少、自己在同龄群体中是高还是矮等等问题，而这必须和别人去交流才会获得答案。

我们与他人比较，不仅限于自己生活周围同龄人。

有时也会与一些理想中的人进行比较，比如自己的父母、老师、英雄人物、青春偶像等，比较之后往往就会受到他们的影响。

与他人比较并不是最理想的了解自己的方法，因为别人不一定完全了解我们的内心世界，或者心存偏见，其评价也不一定正确、客观、公平。

过分依赖他人的评价来认识自己，会形成不恰当的自我概念和不良的行为方式。

## <<7天让你读懂社交心理学>>

正确的做法是。

既要与别人相比，以了解自己与别人的差距和自己的独特之处，同时又要与自己相比，以看到自己的进步和发展。

如此这般，我们才会更好地成长和发展。

合群需要个体的合群需要也是产生人际交往的心理需要之一。

每一个人都具有合群需要；适当的人际交往是个体满足自身合群需要的手段。

心理学家曾经做过一项实验：将试验对象分为高恐惧组和低恐惧组。

在高恐惧组条件下，实验对象被告知，他们将参加一项电击实验，电击会很痛，但不会留下永久性伤害；在低恐惧组条件下，实验对象被告知，电击只是有些轻微的震动，不会有任何伤害性后果。

然后，在被试等待接受电击的时间里，研究者逐个询问他们是愿意独自等待还是想与其他人一起等待。

结果发现，高恐惧组个体倾向于寻求与他人在一起、倾向于寻求他人伴同；低恐惧组个体的这种倾向没有那么强烈。

可见，与人交往能增加人的安全感。

人们在日常生活中何尝不是如此。

在漆黑的夜晚，当你一个人走在一条小路上时，你是不是很渴望有人来做伴呢？

如果突然听到人的说话声，你是不是顿时觉得轻松了许多？

## <<7天让你读懂社交心理学>>

### 编辑推荐

《7天让你读懂社交心理学》洞察人的行为，发掘社交行为背后的心理秘密；透视人的心理，揭示交际应酬深处的心理规则。

为什么有些人总是能够左右逢源，而有些人却只能形单影只？

为什么有些人一亮相就能获得满堂喝彩，而有些人一说话就会遭遇冷场？

7天的心理探索之旅，为您揭示社交心理学的真正秘密！

第1天 社交要读心理学——人们总是被互相影响着；第2天 一分钟，让别人喜欢你——建立良好的第一印象；第3天 做受欢迎的人——左右逢源的心理秘诀；第4天 社交心理障碍的克服——为人处世中的心理调节技巧；第5天 察言观色识人心——瞬间看破人心的心理方法；第6天 沟通是一种心灵的互动——社交语言的心理规则；第7天 避免尴尬与矛盾处理——应对社交难题的心理技巧。

<<7天让你读懂社交心理学>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>